



Riester – Dilemma oder Chance?

Riester sei das Aufregethema Nummer eins, hieß es kürzlich bei einer großen deutschen Test-Zeitschrift. In der Tat wurde in den vergangenen Jahren viel geschrieben. Oft las und hörte man, „riestern“ lohne sich nicht, und immer wieder gern genommen ist die „Sparstrumpf-Theorie“, nach der das Geld in der Socke besser aufgehoben sein soll als in einem Riester-Vertrag. Sogar eine Wissenschaftlerin des DIW wurde einmal mit diesen Worten zitiert. Der experten-Report sprach mit dem Münchner Versicherungsmakler Joachim Haid über seine Erfahrungen mit der staatlich geförderten Altersvorsorge.

Die Riester-Rente lohnt sich für fast jeden Förderberechtigten, natürlich auch für ältere Personen. Nehmen wir zum Beispiel eine 50-jährige Person. Bis zum Rentenbeginn im Alter von zum Beispiel 67 Jahren sind immer noch 17 Jahre Zeit. Hier erhalten die meisten nicht nur die Zulagenförderung, sondern in vielen Fällen zusätzlich die steuerliche Förderung. Im maximalen Förderfall macht das schnell mal gute 800 Euro p. a. aus, insgesamt also 13.600 Euro in diesem Fall. Warum sollte man darauf verzichten, nur weil man keine 30 mehr ist?

Gut, aber je älter eine Person ist, desto weniger Zeit hat der Anbieter natürlich, die gesetzlich vorgeschriebene Beitragsgarantie zu erwirtschaften. Berücksichtigt man den gesunkenen Garantiezins und die Verwaltungs- und Vertriebskosten, so stellt sich die Frage, ob sich das für den Sparer dann überhaupt noch rentiert. Das ist auch eine der Kritiken, die häufig zu lesen sind. Wie sehen Sie das?

Zum einen ist es natürlich wichtig, nicht nur Anbieter zu wählen, die qualitativ hochwertige Bedingungswerke anbieten, sondern auch eine faire Kostenstruktur. Dabei ist es aber wichtig, nicht nur die Ansparphase, sondern

auch die Rentenphase zu berücksichtigen. Zudem ist die Annahmepolitik der Gesellschaften zu berücksichtigen – viele geben als maximales Eintrittsalter 50 oder 55 vor. Das kann man etwas „reduzieren“, wenn man zum Beispiel Nettotarife einsetzt. Damit kann man dann auch der Kritik bzgl. der Kosten der Courtagetarife begegnen.

Die oben erwähnte Studie ist ja nun schon etwas älter – hat sich aus Ihrer Sicht in der Zwischenzeit etwas getan in der Darstellung der Riester-Rente? Oder wird die Riester-Rente Ihrer Meinung nach schlechtgeredet?

Die letzten drei bis vier Jahre musste man als Berater / Vermittler Mut haben, wollte man zum Thema Riester-Rente beraten. Schließlich galt es, einen Standpunkt zu vertreten, der praktisch 180 Grad entgegen dem war, was in den Medien zu lesen und zu sehen war. Meistens wurde die Riester-Rente durch pauschale negative Kritiken tatsächlich eher schlechtgeredet. Sogar Verbraucherschützer haben sich in ihren Empfehlungen die letzten Jahre gegenseitig widersprochen. Im Extremfall wurde ein Tarif in der gleichen Test-Zeitschrift erst empfohlen und kurz darauf kritisiert. Das

hat dann nichts mehr mit „Verbraucherschutz“ zu tun, sondern ist pure Verunsicherung von Verbrauchern. Natürlich gibt es Ausreißerfälle bzgl. Qualität und Kosten. So bedauerlich solche Einzelfälle auch sind, sind sie noch lange kein Grund, eine wichtige Säule der privaten Altersvorsorge pauschal zu verurteilen und/oder davon sogar aktiv abzuraten. Sehr viele unserer Lizenznehmer hatten in den letzten Jahren den oben genannten Mut.

Sie haben ja einen 6-Fragen-Katalog entwickelt, mit dem Riester-Kunden das richtige Produkt finden sollen. Ist Riester-Beratung wirklich so einfach?

Manchmal ist es deutlich schwerer, etwas einfach zu machen, als kompliziert. Richtig, es sind „nur“ sechs Fragen. Aber das sind eben die entscheidenden Fragen, hinter denen jahrelange Erfahrung und eine Menge Fachwissen stehen. Die Kunst des Vermittlers/Beraters ist es, dem Kunden die richtigen Fragen so zu stellen, dass er als Laie in der Lage ist zu verstehen, worum es eigentlich geht. Dafür habe ich die sechs Riester-Fragen entwickelt und die „Geschichten“ dazu, die man dem Kunden vorher erzählen sollte, damit er besser nachvollziehen kann, warum man ihm teilweise so „komische“ Fragen stellt.

Auf Ihrer Homepage findet man die etwas erschreckende Aussage, dass über 90 Prozent der Riester-Verträge nicht das leisten, was der Kunde sich wünscht ... Woran liegt das?

Kurz gesagt: Daran, dass die Kunden in der Regel nicht gefragt wurden, was sie eigentlich wollen und was ihnen wichtig ist. Sind wir mal ehrlich. Häufig findet die Beratung zu einer Riester-Rente doch so statt: Der Berater/Vermittler sagt dem Kunden, dass er mit der Riester-Rente eine Förderung von xy Prozent hat und er diese doch nutzen sollte. So weit, so gut. Entscheidend ist aber, wie es nun weitergeht. Häufig werden nun irgendwelche Sonderdrucke entsprechender Berichte oder Vergleiche hervorgeholt und darauf basierend ein bestimmtes Angebot empfohlen. So passiert es dann, dass Kunden plötzlich vermeintlich günstige Riester-Verträge erhalten, ohne genau zu wissen, wie diese eigentlich funktionieren – zum Beispiel bei Riester-Sparplänen wie Bank-, Bauspar- oder Fondssparplänen. Fragt man den Kunden dann mit den sechs Riester-Fragen, was ihm wichtig ist, beantwortet er Häufig fünf bis sechs von diesen mit „ja“. Leider erfüllen aber die oben genannten Sparpläne lediglich eine der sechs Riester-Fragen, nämlich jene bzgl. der 30-prozentigen, förderunschädlichen Kapitalisierungsmöglichkeit.

Auf was müssen der Sparer und sein Vermittler also bei der Riester-Rente achten, damit sie sich rentiert?

Wichtig ist, nicht nur die Kosten der Ansparphase zu berücksichtigen, sondern eben auch jene der Rentenphase, die sogar länger dauern kann. Während man viele der Kosten der Ansparphase noch in den Produktinformationsblättern und den Angeboten finden kann, findet man zu den Kosten der Rentenphase lediglich Informationen dazu, welche Verwaltungsgebühren in der Rentenphase entstehen. Diese Kosten der Rentenphase meine ich aber gar nicht.

Welche Kosten der Rentenphase meinen Sie dann?

Ich meine damit die im Bedingungswerk teilweise versteckten Kosten, wie ich es immer nenne. Konkret: Baut sich der Anbieter zum Beispiel im Bedingungswerk die Möglichkeit ein, zum Rentenbeginn abweichende Rechnungsgrundlagen zu nutzen, wie zum Beispiel die dann geltenden Sterbewahrscheinlichkeiten – also die Möglichkeit, die dann geltende Sterbe- bzw. Rententafel zu verwenden.

In welchen Fällen wäre so etwas denn zum Beispiel möglich?

Möglich ist das zum Beispiel, wenn der Sparer seinen Vertrag vorübergehend beitragsfrei stellen möchte oder zum Beispiel den Rentenbeginn verschieben will oder muss. Da kommen wir wieder zu den sechs Riester-Fragen, von denen fünf genau auf diese Themen abzielen. Solche nachteiligen Regelungen können für den Sparer kumuliert fünfstellige Rentenkürzungen zur Folge haben.

Bild: © SOFTFIN UG

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941872/riester-dilemma-oder-chance/>